

雲 Cloud: 対立解消図

顧客

客は、自分の会社の勾配方針に沿って仕入れ活動する
コストを抑えて買い付ける
大がかりなセットアップが必要な場合、購入コストを抑える
ためには、大量に注文

6か月分の在庫を使いきる可能性は30%

在庫を減らす
一度に注文する量を少なくし、注文する回数を増やす

競合

価格を下げる

競合は、ハイスピードの最新鋭機

大きなボリュームでなければ利益をあげられない

2か月毎に注文
2週間に一度納品
2回目以降キャンセル可

自社

包装事業部門を閉鎖

対立
コンフリクト

包装事業部門を継続

利益を増やす

資産ベースを守る

小さなボリュームでも利益をあげられる

会社を高い値段で
売却する

